

农民私房经营管理化模式的设想

——以厦门市曾厝垵村个案为例

潘 峰

[摘要] 本文试图在政府宏观规划布局的基本原则指导下, 结合对厦门曾厝垵村的个案研究, 讨论农民私房出租业对转移劳动力、增加农民收入的可能性和必然性, 并提出农民私房经营管理的创新模式。

[关键词] 农民私房 “经营——管理”模式 特色服务

[中图分类号] F293.33 [文献标识码] A [文章编号] 1003—7470 (2004) —03—0026 (03)

[作者] 潘 峰 硕士研究生 厦门大学人类学研究所 福建厦门 361005

一、问题的背景

城市是一个国家和地区政治、经济和文化的心脏, 城市的发展和城市化的水平是衡量一个国家和地区现代化程度的重要标志。然而, 众所周知, 城市化的实质问题是大量农地被征用和大量农业人口向非农业人口的转移。因此, 随着城市化步伐的加快, 许多发达地区的农村建新房已十分普遍。同时, 由于大量农地被征用, 直接或间接地影响着农民的收入, 甚至是生计问题。所以, 农户将闲置房间腾出来出租, 成为必然的选择。本文在政府的经济发展与城市建设的宏观规划前提下, 以厦门曾厝垵村为个案研究, 探讨农村私房租赁经营管理化模式及其对增加村民就业、活跃乡村经济的积极作用, 同时也希望能为厦门市实施“村改居”工程提供一些决策参考。

二、个案分析

1. 曾厝垵村的基本情况

该村位于厦门岛东岸, 下属8个自然村, 是厦门市的“城中村”。2002年, 全村户数1179户, 人口3500人。由于城市化和环境保护等方面的原因, 曾厝垵村农地锐减, 渔业和畜养业凋零, 乡镇企业的就业岗位大都被涌入的外地务工者占据, 从而致

使厝垵村劳动力转移的压力巨大。私房经营成了目前曾厝垵村非农化的主导行业。根据统计数据显示, 曾厝垵村私房经营收入甚丰, 2001年, 全村的餐饮业和服务业收入达到130.28万元。

2. 曾厝垵村私房租赁业存在的问题

曾厝垵村家庭和个体分散经营的私房租赁存在许多问题, 如出租房大都没有餐厅、休闲娱乐等配套设施; 逃税、漏税现象严重; 保安防卫工作力度不够; 经营和管理相混淆等等。

(1) 配套设施落后, 缺乏统一规划

在曾厝垵村, 有的出租房没有配套衣柜, 没有电脑接口, 甚至没有电话; 有的出租房10多个房客共用一个外置卫生间; 有的出租房质量老化, 修缮养护不力。同时, 全村的出租房尚未进行商业性划片, 造成住宿、餐饮与娱乐设施不配套, 有的租房户要到几百米外的快餐店用餐。舞厅、台球室数量有限, 自有资产尚难形成配套经营的实际效用。与此同时, 出租房屋坐落分散, 且多以房屋间距狭小的间隙作为步道, 路面坑坑洼洼, 一旦发生火灾之类事故, 消防车、救护车都很难进入。

(2) 租房户抱怨管理滞后

目前, 曾厝垵村确实存在一些所谓的“公寓”,

鱼目混珠,恶劣的住宿条件让学生和外来人员苦不堪言。其次,许多私房租金太高,对于一些经济条件不充裕的学生等租房户来说,确实是经济压力太大。而且,房屋的位置越临近于公路、学校和厂房,房租的区位优势就越明显,即房价更高。这就迫使许多经济条件差的学生每天要走很远的路程去上学。

求日租的外地游客大都抱怨管理太差,主要原因是:与正式客栈不同,这些私房屋缺少文化氛围,感觉不出闽南的风土气息;公寓的私密性差,不利于游客私人空间的个性化塑造;缺少相关管理人员,许多所谓的工作人员忙于招揽生意,无暇顾及必要的后勤管理和售后服务。根据统计数据显示:1998年~2002年,曾厝垵村从事房屋管理人员仅是经营餐饮业与服务业人数的0.06,0.02,0.04,0.1和0.15倍。

(3) 家庭经营的市场适应能力极低

市场经济是以各市场主体参与竞争进行资源有效配置为主要特征。然而,许多村民竞争意识淡薄,工作效率极低。在曾厝垵村,村民一般通过熟人或朋友介绍求租者,少数村民会通过物业中介“搭线”;也许是畏惧高额的中介成本。更有部分村民干脆守株待兔,等待求租者自动上门。

(4) “村改居”后急需城市管理

在传统的村镇地区,由于城市化浪潮的迅猛推进,凸显城市整体景观的败笔——垃圾遍地,绿地稀缺,脏乱现象随处可见。这严重影响了城市的景观和面貌,与城市的现代规划要求相差甚远。曾厝垵村的物业公司的运行职能基本上仅限于房屋出售与中介,更别提开展管理工作。

2. 曾厝垵村房屋租赁业的优势分析

曾厝垵村坐落在滨海风景区,属于厦门市城区建设的文教旅游区,其具有以下优势:

(1) 优美风景——旅游业的衬托

曾厝垵村靠山倚海——南起厦大白城,北至白石塔头,地理环境优越,被列入东南滨海城市景观规划中。曾厝垵村背枕万石山脉,与俊秀的诸峰——曾山、上李山、狮山等山川相连。曾厝垵村的坡地由村落、果林、田园等组成。旧村宅的古朴味和小别墅的现代感,亚热带果园和学校的文化气息相互交融。一条国际水准、时代象征的环岛路紧挨着曾厝垵村,是一条集旅游、观光和休闲娱乐于一体的海滨绿色长廊。在公路的另一侧是广袤的沙滩和一望无际的大海,与金门隔海相望。可谓是,果园芳

香、林木葱郁、白沙连绵。

优美的地理环境、人文景观和旅游区定位无不吸引大量游客。这为私房出租业提供了良好的外部自然环境。

(2) 市场细分——客源优势互补

如果说住酒店是高消费,那么下住村舍和私房无疑是中等收入家庭,特别是外地打工族的明智选择。曾厝垵村的外地入住人口为本村的1~2倍,成为私房出租业的主要客源。而且,许多在校学生(如厦门大学、华夏学院、科技中学等高校),由于独立学习或宿舍拥挤等主客观原因,都想法到周边的村舍寻找理想的“公寓”。另外,私房获得客源的途径还有季节性的游客群。众所周知,厦门是一个风景城市,每年有大量游客来到厦门参观和旅游。据厦门市统计局提供的数据显示:仅1999年,厦门市因旅游观光登记住宿的游客就有2.2万人次。

(3) 空房比率——失业人员+就业机会

大量的事实证明,发展城市让农村剩余劳动力涌入城市并不是一条切实可行的途径。就厦门城市而言,密集的城市人口使就业和住房问题十分突出。可以说,光靠城市作为吸纳劳动力的唯一“容器”,也就意味着更大的都市群的兴建,以及相关财力、物力和设备的大力支持。这无疑会加大政府的财政压力。因此,城镇居民以多渠道就地就业是明智之举。据调查了解,曾厝垵村几乎每家每户都有房出租,而且空房还不少。如果将大量空余的私房充分利用起来,不仅可以缓解学生和流动人口的住宿问题,满足游客需求,而且也能城乡结合部农民的劳动力顺利转移拓宽出路。

那么,问题的关键是,如何将特色资源(家庭房产)与城市规划、建设有机结合,由地域优势转变为就业机会,同时有效克服经营管理无序化所带来的种种弊端,最终整合出一种适应性强、灵活多变的行业经营模式。对此,笔者提出农民私房“经营—管理”的模式。

三、私房“经营—管理”模式的设计

1. 房屋经营模式——组织结构与利益分配

私房经营的模式要实现房屋经营股份化,要由原来家庭独立经营向联合经营变革。联合经营者可以在保持各个私房产权独立,自主经营的基础上,实行统一管理并进行联合宣传、促销和互送客源活动,逐步形成覆盖面广的协作经营网络。具体做法是:首先,本着“互利互惠,分工有序”的原则,在社区中划出几个联营区域,以村委会或街道社区服务中

心充当中间人,协调并组织村民进行联营;然后,针对特定联营社员进行分工,确定岗位责任制和工种明细;第三,对社员的房产进行成本评估和换算,作为今后联营成员赢利的配比依据;最后,把房屋的经济功用分类化,设计和改造部分房屋,树立区位优势品牌(如餐厅、舞厅、卡拉 OK 厅、茶吧等),共同支持和促进家庭租赁业走上规模化、综合化及服务层次化的发展轨道。

2. 房屋管理模式——分工与物业管理

社会分工是一个社会文明进步的标志之一。正式化管理的目标之一是将联营农户中的部分成员分离出来,组建小区物业管理,实现从单一、分散的家庭租赁模式向融服务与管理为一体的正式化经营模式转化。联营式的管理属于业主自营模式,既抓社区的公共事业,也能提供居民的日常服务。作为建设文明城市的重要内容,物业管理包括对房屋区域、周围的环境、清洁卫生、安全保卫、公共绿化、设施养护而统一实行的专业化管理,并向租户提供多方位的综合性服务。这不但是转移剩余劳动力的一条有效途径,而且成为城市管理体系的延伸,为创造一个整洁、舒适、安全、宁静、优雅、和谐的城市工作和生活环境打下基础。

先进的管理模式需要必要的培训作后盾。因此,房屋管理模式设立旅社式营销、组织管理、人力资源开发管理以及安全防卫等项目。在保证法律法规的基本前提下,针对联营户不同的分工职能开展物业专业培训。建议由村委会或区劳动局组织和提供培训事宜与注意规范。培训费用可由政府基金与村委会的集体资金共同承担。在教学培训中,牢牢树立培养新市民的市场意识、竞争意识、促销意识、法制意识以及“租户第一”的理念,紧紧围绕树立“厦门城市形象”为目标,将经营和管理有机结合,并具体化到日常的服务实践中。

3. 文化特色的服务——家的氛围与体验式服务

在日常管理与服务中,添加个性化服务,营造“家”的体验氛围。温馨服务意义在于:能为顾客营建“宾至如归”的记忆,为租户构造一种轻松祥和的气氛和休闲的体验。与大型的饭店或旅社相比,私房可以提供另一种特色体验:在一个不大,却属于自己的休闲空间里,更多的是家的感觉。与朴实的房东生活在一起,仿佛就置身于一个友好、亲切的“小家庭”中,让顾客真正体会到“少一点严肃和庄重,多一份自然和温馨”。面对市场上名目繁多的大

中型豪华酒店的剧烈竞争,私房联营可凭借特色服务在专业服务领域中,夺得应有的份额。

四、私房经营管理模式的意义

从社区文明建设的方面考虑,推行私营经营管理正式化将充分调动社区主人翁意识,发扬“社区是我家”的核心思想,有序地对出租房周边环境和房屋内外进行定期的维护和保养,主动承担日常小修和急修项目的责任工作。从微观经济角度讲,正式化管理以经济盈利为目标,以体验为核心内容,必然能吸引更多的客源以带动广大社员的自觉管理和参与分工的积极性。这样有利于社区创造洁净、优美、舒适、方便的经营和居住环境,更有利于社区自治工作的顺利开展。

依据国家劳动部的文件通知,政府支持多渠道开发社区就业岗位。在结合发展服务业要求的基础上,鼓励失业者以个体户形式兴办投资少、机制灵活、适应性强的社区服务型小企业。从长远看,个体私营企业对拉动内需,扩大国内市场的辐射面有积极作用。因此,笔者认为,综观厦门曾厝垵村的实际情况,应合理开发和利用村民自有住宅的经济资源,鼓励村民自己联合兴办社会服务设施;同时,在规范私房的经营体制的前提下,推行私房“经营—管理”模式。通过正式化的规模经营,每个联营农户具有不同的劳动分工和经营功能,在集团化、网络化后的片区内,他们可以在业务上相互支援,在管理上的协同行动,共同产生综合的竞争力。只有这样,才能将“安居”和“乐业”两项工作一起做到位,对于顺利开展“村改居”工作和协调村民就业有直接的现实意义。

参考文献:

1. 马洪. 具有中国特色的城市化道路与城市规划和管理[J]. 开放导报, 1999, (11).
2. 厦门市思明区统计局. 福建农村统计年鉴[M]. 1998~2002.
3. 厦门市统计局. 厦门经济特区年鉴[M]. 2002.
4. 罗明义等. 《旅游饭店经营管理》[M]. 云南大学出版社, 1997.
5. 宋学保. 开发体验经济, 创造竞争优势[J]. 全球管理回顾, 2002, (08).

责任编辑:
杨建伟
校 对: